Devenir *partner*, mode d'emploi

Parce que chaque gestionnaire de patrimoine est unique, Primonial offre à chacun la possibilité de travailler sous un statut différent, du plus sécurisé au plus indépendant. Rencontre avec Françoise Proust, directeur du réseau salariés.

Investissement Conseils : Comment se structure votre réseau ?

Françoise Proust : Créé en 1989, le groupe Primonial dispose d'un réseau de professionnels de la gestion de patrimoine, qui va du CGPI au salarié en passant par divers statuts dans des structures spécifiques. En ce qui concerne le réseau salariés, Patrimoine Management et Associés (PMA), il est composé d'environ quatre-vingts personnes – soixante-dix CIF et l'encadrement – qui gèrent des encours gérés et conseillés pour ses clients d'un milliard d'euros.

Dès 1992-1993, le groupe a pressenti que le marché des CGPI était en pleine expansion. La France était très en retard par rapport aux Anglo-saxons. Nous avons donc ouvert la commercialisation de nos produits financiers et immobiliers aux gestionnaires indépendants. C'est pourquoi aujourd'hui nous avons plus de sept cents partenaires et CGPI pour lesquels tous nos services et tous nos produits sont ouverts.

Par l'intermédiaire de la société Sportinvest, dédiée aux grandes fortunes et aux sportifs de haut niveau, notre recrutement mêle les compétences techniques de gestionnaires de patrimoine et le dynamisme d'anciens sportifs qui viennent rejoindre nos équipes.

Enfin, les professionnels de la gestion de patrimoine peuvent aussi travailler avec Primonial en devenant CIF indépendants au sein du groupement Cortal Consors Select : ils créent leur entreprise et bénéficient d'une marque à forte notoriété, et d'une aide à l'installation et à la prospection.

IC : Que proposez-vous de nouveau aujourd'hui ?

F. P. : Aujourd'hui, Primonial se veut être l'architecture ouverte appliquée à la gestion de patrimoine. En tant que leader indépendant de la gestion de patrimoine, nous offrons déjà une très large gamme de produits que nous déclinons dorénavant en offre de postes de travail, car nous souhaitons développer d'autres relations et d'autres types d'approche du secteur.

C'est pourquoi nous avons créé, il y a déjà deux ans, un statut de PMA *Partner* ouvert à tous nos salariés PMA ayant plus de sept ans d'ancienneté et munis d'un solide portefeuille clients. S'ils sont tentés par l'indépendance et devenir ainsi chefs d'entreprise, nous les aidons à s'installer et à monter leur structure juridique. Ils ont alors leur propre activité, travaillent avec notre gamme de produits et, surtout, conservent les clients qu'ils avaient déjà en tant que salariés chez nous. Devenu indépendant, le conseiller peut recruter, rédiger ses préconisations et agrandir sa clientèle, et nous signons avec lui un accord de partenariat. Ce statut intéresse tout particulièrement des professionnels brillants, ambitieux qui commencent à se sentir à l'étroit dans leur costume de salariés ! Nous avons eu deux créations de cabinets sous ce statut de *partner* en province, Hortus Patrimoine et Associés et Océane Patrimoine.

IC : Et concernant les plus jeunes conseillers ?

F. P. : Les jeunes diplômés qui souhaitent démarrer en indépendant et se constituer un portefeuille peuvent le faire au sein d'un cabinet de gestion privée créé en 2005, Lonlay et Associés. Aujourd'hui, une cinquantaine de personnes ont été formées par cette structure.

Chiffres clés

- 1re plate-forme indépendante en France
- 260 collaborateurs
- Collecte brute 2010 : 650 millions d'euros
- Actifs conseillés : 2,5 milliards d'euros
- 800 partenaires institutionnels et indépendants
- 25 000 familles clientes

Source : Primonial, chiffres au 31 décembre 2010

Françoise Proust, directeur du réseau salariés de Primonial

Et pour les plus jeunes encore, en partenariat avec l'université de Lille, nous prenons dans notre réseau PMA des apprentis CIF, des « étudiants des métiers » (ex-contrat en alternance, ndlr). Ils travaillent avec nous pendant deux ans, tout en poursuivant leurs études en master Gestion de patrimoine. Ensuite, s'ils ont envie de rester chez Primonial, ils bénéficient d'une offre d'embauche privilégiée. Ce dispositif nous permet de leur apporter une formation pratique en complément de leur formation universitaire théorique. Et face au succès rencontré, cette formation sera développée sur d'autres régions. C'est pour nous une pépinière de jeunes talents, dont l'entreprise aura besoin demain.

IC : Prévoyez-vous d'autres développements ?

F. P. : Bien entendu. Et nous profitons du salon Patrimonia pour annoncer que nous mettons dès maintenant en place un dispositif pour aider tous les professionnels tentés à la fois par l'indépendance, mais soucieux cependant de s'adosser à un groupe solide, à créer des structures juridiques qui seraient des filiales de Primonial. En effet, nous pensons qu'il faut offrir la plus grande assistance à la plus grande indépendance, pour que chacun choisisse le statut qui lui convient le mieux. Demain, nous inventerons certainement d'autres formules, car nous nous devons de répondre présents aux futurs enjeux de ce métier. ■

Propos recueillis par Dominique de Noronha